

《职校生创业指导》

图书基本信息

书名：《职校生创业指导》

13位ISBN编号：9787302239833

10位ISBN编号：7302239835

出版时间：2011-4

出版社：清华大学出版社

页数：143

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《职校生创业指导》

内容概要

《职校生创业指导》内容包括创业酝酿阶段、体验阶段、筹划阶段、准备阶段和开业初期的工作以及创业者的财务管理、必备的推销能力和营销知识等内容。将学生创业分为这五个阶段是本教材理论上的创新，可以满足职业院校学生毕业后创业的基本理论需要。《职校生创业指导》的内容以实用为主，不仅针对性和可操作性较强，而且理念先进。《职校生创业指导》适合作为职业院校创业指导的公共课教材，也可作为普通读者自主创业的自学读物。

书籍目录

第一章概述

第一节创业与创业意义

第二节创业政策与学生创业风险

第二章酝酿阶段

第一节创业的目的

第二节个人创业的特点

第三节创业者条件

第四节创业的准备

第五节选择创业项目

第六节加盟连锁

第七节创业团队

第八节制订开业计划

第三章体验阶段

第一节体验的意义

第二节体验的内容

第三节网上开店

第四节校园创业实践

第四章筹划阶段

第一节制订开业计划

第二节市场调查

第三节制订营销工作计划

第四节制订损益计划

第五节计算开业所需的流动资金

第六节编制商业计划书

第七节制订筹集开业资金的计划

第五章准备阶段

第一节确认开业程序

第二节确定公司或商店名称

第三节确定公司或商店的位置

第四节经营准备

第五节办理工商企业登记手续

第六章开业初期的工作

第一节筹集资金

第二节制定企业发展中长期规划

第三节预防企业发展过程中的危机

第四节扩大生意场上的人脉

第五节在公司内部建立管理制度

第六节员工的使用与管理

第七节创业者自身能力的提高

第七章创业者的财务管理

第一节必备的财务知识

第二节亲自记四种账

第三节必须看懂三个报表

第四节如何与银行打交道

第八章创业者必备的推销能力

第一节寻找客户

第二节谈判技巧

第三节与同行竞争

第四节签订合同

第五节处理客户的投诉和索赔

第六节回收货款

第七节了解客户信用

第九章创业者必备的营销知识

第一节市场购买行为分析

第二节市场调研与预测

第三节目标市场营销

第四节产品策略

第五节定价策略

第六节渠道策略

第七节促销组合策略

《职校生创业指导》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com